SEÑOR MOREIRA. Está abierto el acto.

(Es la hora 14 y 40 minutos)

En virtud de que estamos comenzando el trabajo en este nuevo Período, corresponde designar Presidente y Vicepresidente de la Comisión.

Propongo como Presidente al señor Senador Ríos y como Vicepresidente al señor Senador Amaro. Si los miembros de la Comisión están de acuerdo, correspondería votar.

(Se vota:)

6 en 7.

(Ocupa la presidencia el señor Senador Ríos)

SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 14 y 42 minutos)

La Comisión de Transporte y Obras Públicas tiene el agrado de recibir a la delegación representante de la empresa Christophersen, integrada por los señores Álvaro San Pedro, Martín Fernández y Diego Moltini, quienes han sido invitados para que nos den su opinión sobre el tema que nos ocupa: “Carpeta N° 1328/08, Nueva Terminal de Contenedores de Montevideo”.

SEÑOR SAN PEDRO.- En principio, queremos agradecer la invitación y disculpar al Presidente de la Empresa, señor Jorge Fernández, quien no ha podido concurrir.

Por otro lado, tenemos que advertir a los señores Senadores que no estamos al tanto del tema sobre el que querían consultar nuestra opinión.

SEÑOR VAILLANT.- La consulta se hizo en el marco de reinicio de las actividades de esta Comisión, concretamente, con el estudio del proyecto de ley que habilita la construcción de una nueva terminal de contenedores. A partir de setiembre del año pasado comenzamos el análisis de la propuesta del Poder Ejecutivo y, a esos efectos, hemos recibido la visita de distintos actores vinculados a este tema. Por eso, ahora que estamos reiniciando el trabajo parlamentario en este nuevo período, dado que este punto continúa en el orden del día, pretendemos culminar la serie de consultas. Precisamente, su empresa figura dentro de los actores cuya opinión nos interesaba conocer, sin perjuicio de que muchos de nosotros ya hemos recibido material relacionado con este tema.

En síntesis, nos gustaría conocer su opinión acerca de la construcción de una nueva terminal y si consideran que podrían surgir problemas. Pensamos que los datos que aporten, hoy o mañana nos podrán servir para mejorar el proyecto de ley o, eventualmente, para votar en contra.

SEÑOR FERNÁNDEZ.- Nuestra empresa trabaja en el rubro portuario desde hace varios años; concretamente, tiene una trayectoria de más de cien años en el puerto y, por ende, tenemos bastante experiencia.

Por cierto, podemos opinar con bastante independencia, porque no participamos en esa operativa portuaria, ya que actualmente somos usuarios del sistema, o sea, no somos protagonistas o partícipes. En consecuencia, podemos dar un paso hacia atrás y mirar con cierta objetividad; en otras palabras, no somos jugadores involucrados en el proceso de la terminal.

Actualmente el Puerto de Montevideo tiene un volumen determinado de demanda que, por suerte, en los últimos años se ha venido incrementando a un ritmo muy auspicioso. Este puerto tiene un funcionamiento bastante atípico: en un 50%, atiende mercaderías provenientes del mercado interno uruguayo y, en el restante 50%, mercaderías externas o regionales. Podríamos decir que en los últimos 10 años hubo un incremento bastante interesante, del orden del 12% o del 15% -dependiendo del autor de las estadísticas- que no acompaña lo que ha sido el incremento del Producto Bruto Interno del país. La razón de ello es el movimiento en tránsito y regional que logra captar el Puerto de Montevideo, que tiene ciertos beneficios en la región y ha alcanzado cierta proyección. No hace falta ser muy experto para observar, cuando uno pasa por allí, que el puerto está saturado.

Nosotros no somos operadores de contenedores, sino de otro tipo de cargas. En el pasado fuimos miembros de una de las empresas operadoras portuarias, de la que nos desvinculamos hace ya dos años. De todas formas, continuamos con otras actividades dentro del puerto: como dije somos operadores portuarios, depositarios, y también representantes de líneas armadoras de contenedores -que son usuarias de las terminales especializadas de contenedores del Puerto de Montevideo- y de clientes internacionales y locales que son usuarios del sistema; es en ese sentido que podemos dar nuestra opinión.

SEÑOR SAN PEDRO.- Quiero señalar que, justamente, como representantes de algunos armadores hemos tenido inconvenientes que se derivan de la falta de espacio. Específicamente, puedo señalar que uno de nuestros clientes, que hoy tiene un contrato con la Terminal Cuenca del Plata, tuvo que operar en otros muelles porque no pudo ser atendido por falta de capacidad. En este momento no es posible asegurar a los armadores una ventana de un día y una hora para que puedan operar y no se les puede asegurar la entrada. Esto hace que los barcos, al no tener la seguridad de atracar, tengan que saltear la escala de Montevideo e ir al próximo puerto -que puede ser Buenos Aires o alguno brasileño- y luego trasbordar la carga para aquí. Normalmente, nosotros tratábamos de sacar provecho a la inversa; por ejemplo, cuando había problemas serios en Brasil. Recuerdo que entre los años 1992 y 1995 hubo problemas importantes en ese país y descargábamos toda la carga en Montevideo, que después podía ir a Brasil.

Además, si Montevideo dispusiera de más espacio, seguramente podría captar más servicios. Es cierto que en este momento estamos en una crisis, pero todos sabemos que más tarde o más temprano se va a salir de ella. Hay que tener en cuenta que cualquier obra que se vaya a hacer, entre que se licita y ejecuta demora unos cuatro o cinco años, y que los armadores están mandando a construir barcos cada vez más grandes. Obviamente, en este momento eso está un poco paralizado, pero la tendencia del mercado mundial es esa. Nosotros tenemos una ventaja muy grande, principalmente frente al Puerto de Buenos Aires -aunque también con respecto a Río Grande en Brasil- que está metido arriba del río y hay que navegar ocho o diez horas por un canal para llegar. Sin embargo, nosotros tenemos una muy buena profundidad a muy pocos kilómetros y se llega hasta el canal de entrada al puerto navegando libremente, sin la necesidad de utilizar prácticos para ir río arriba, como sucede en Buenos Aires, ni pagar peajes. Por tanto, tenemos una posibilidad de negocio muy buena.

En este momento, la Administración Nacional de Puertos ya adjudicó el dragado del canal en dos etapas de diez meses cada una, con un intervalo de seis meses, por lo que en un par de años vamos a tener 13 metros en el canal; si sumamos esto a lo que podamos obtener adicionalmente por la marea, podemos llegar a 13,80 metros. Seguramente, eso le va a dar a Montevideo la posibilidad de ser el “hub” regional que estamos buscando, pero para eso tenemos que estar preparados. Hoy no tenemos capacidad en tierra ni en los muelles, a pesar de que la Terminal Cuenca del Plata está haciendo su obra.

SEÑOR FERNÁNDEZ.- Actualmente, el Puerto de Montevideo está realmente congestionado y saturado, y cuando los espacios que hay llegan a su tope, se trabaja en forma ineficiente, lo que implica un aumento de los costos, que lamentablemente alguien termina pagando. Eso es lo que sucede ahora, si sacáramos una fotografía al día de hoy, pero será mucho peor si miramos los próximos 10, 15, 20 ó 25 años. Las obras de infraestructura deben contemplar el largo plazo; no podemos proyectar la realización de la segunda terminal, que insumirá unos US$ 450:000.000, y pensar en amortizarla en cinco o diez años. Hay que hacerlo en treinta o cincuenta años, para que

brinde una estabilidad al negocio, ya que son obras muy importantes que involucran movimientos muy grandes.

Hoy en día el Puerto de Montevideo está estancado; es decir que podía crecer hasta lo que llegó hoy. De ahora en más, si siguiera creciendo, se volvería ineficiente. La posibilidad, entonces, es expandirse y agrandarse.

SEÑOR PRESIDENTE.- Sería ineficiente, ¿si siguiera creciendo o si no lo hiciera?

SEÑOR FERNÁNDEZ.- Si siguiera creciendo se trabajaría en forma ineficiente. Entonces, hay que pensar en su expansión, ya que los volúmenes potenciales a captar son enormes y pueden posicionar al Uruguay en la región con un modo diferente de ver el negocio. Me parece que se debe marchar en ese sentido; los tiempos se alargan por diferentes razones, pero esta obra es necesaria. Cuando uno es propietario de barcos o de líneas de contenedores y apuesta a venir a trabajar en la región, aspira a contar con una mayor infraestructura. Eso es lo que observamos si miramos hacia adelante.

Por otra parte, me gustaría contarles lo que sufrimos en el día a día, de manera de respaldar el porqué del desarrollo de esta área. Hoy en día el Puerto de Montevideo cuenta con dos operadores en el área de contenedores específicamente. Uno de ellos, TCP, está especializado en el tema y trabaja dentro de su terminal, ya que tiene una concesión -lograda mediante un remate- desde el año 2001. Esa empresa está haciendo sus obras y tiene un tiempo para amortizarlas ya que dispone de un contrato a largo plazo. Reitero: es una terminal especializada y tiene su propia gestión en sociedad con el Estado; un 20% es de la ANP. Por otro lado, hay un operador portuario que trabaja en el resto del puerto -me refiero a Montecon- y que lo hace en igualdad de condiciones con cualquier operador portuario que quiera trabajar.

Hoy en día somos representantes de líneas marítimas de contenedores que trabajan con las dos empresas, y tenemos la suerte de juzgarlas y evaluarlas desde el punto de vista del cliente. Puedo decir que estamos sufriendo algunas cosas; por ejemplo, hay manejos comerciales que distan de ser lo ideal, y a veces hay imposiciones.

SEÑOR MOREIRA.- ¿De parte de quién?

SEÑOR FERNÁNDEZ.- De la Terminal Cuenca del Plata. Como decía, distan de ser lo ideal. Las prácticas comerciales tienen que ser de dos vías y beneficiosas para todos. Sin embargo, nosotros hemos padecido algunos inconvenientes. Somos representantes de una línea marítima y hemos estado en un proceso de renegociación del contrato desde hace dos o tres meses, dado que el cliente está apostando a venir con barcos más grandes, con más volumen, con un nuevo socio que no está viniendo a esta zona. En consecuencia, las condiciones de negociación son complicadas. A nuestro criterio, estas no son del todo objetivas. Si estuviésemos del otro lado, no las aplicaríamos de esa forma.

SEÑOR SAN PEDRO.- El problema, básicamente, es que no hay una posibilidad de elección en las mismas condiciones. Por ejemplo, el cliente está trabajando en esta terminal, pero tiene que renegociar su contrato porque ahora van a cambiar las condiciones y van a traer otro tipo de barco, pero no encuentra una competencia que le permita negociar mejor su contrato. Comercialmente es difícil negociar las condiciones de un contrato en una situación que es dominante en esta terminal. En este momento no se puede comparar lo que son las facilidades que tiene la Terminal Cuenca del Plata con las de la otra operadora, que no es una terminal porque está operando en un muelle público. Entonces, los rendimientos no son los mismos, como tampoco la capacidad. Si uno recorre la zona verá que la terminal está colapsada ya que hay contenedores por todos lados.

SEÑOR MOREIRA.- ¿El precio de los contratos es libre? ¿Lo negocian con las autoridades de la Terminal Cuenca del Plata?

SEÑOR SAN PEDRO.- En realidad, lo negocian directamente los armadores. A nosotros nos han pedido asistencia debido a que se han visto trabados por una situación determinada. Tengo entendido

que existe un tope.

SEÑOR FERNÁNDEZ.- Hay un precio máximo, que se establece en el contrato que realiza la empresa en el momento de la concesión, pero esos precios máximos son fácilmente manejables. Por ejemplo, el armador, el dueño de la línea de contenedores, el dueño de los barcos, paga los precios máximos, pero después ciertos costos son transferidos a los clientes locales. No importa quién los pague; por un lado o por otro, el ingreso sigue siendo el mismo. Cada vez son más los rubros en los que los armadores pagan los precios máximos y cada vez son más los rubros que pagan los importadores y los exportadores. El costo, independientemente de que lo pague uno u otro, es el mismo. Esto es, con toda sinceridad, lo que nosotros vemos del lado de los usuarios.

Ni hablar que hay cosas que se pueden mejorar, pero la operativa es buena. Montevideo está situado, dentro de los estándares regionales, en una buena posición; se ha hecho un buen esfuerzo por parte de las empresas que están trabajando. Pero consideramos que hay mucho camino todavía para recorrer. Nosotros pensamos que, con la segunda terminal, este problema de rigidez, de poca flexibilidad y de tratamiento comercial especial, por llamarlo de alguna forma, no va a existir más. La línea que no quiera trabajar con una terminal especializada o no se ponga de acuerdo porque las condiciones no parecen las más convenientes, va a contar con la posibilidad de tener, en igualdad de condiciones, una segunda opción a la cual recurrir.

SEÑOR VAILLANT.- Creo que la posición de nuestros invitados aparece como absolutamente clara; ya habíamos recibido, además, el material que nos habían enviado, por lo que hasta cierto punto la conocíamos. Los representantes de la empresa son, evidentemente, defensores de la construcción de la nueva terminal y creo que argumentan claramente en ese sentido. No tengo ningún problema en decir que comparto, además, por lo menos la mayoría de los argumentos expresados.

Ahora bien, mi pregunta es si en el modo que eventualmente se plantea para hacerlo o en el texto del proyecto de ley que va a habilitar la construcción de esta terminal y la concesión, ustedes no ven algún inconveniente o no tienen alguna sugerencia o preocupación para plantear. De los datos que todos conocemos -y que coinciden con los que nuestros invitados expresan- parece claro que una nueva terminal de contenedores es necesaria, pero luego de construida y de que empiece a funcionar, puede haber circunstancias en cuanto a repercusiones que no sean exactamente las deseadas. Por ejemplo, hay quienes han planteado ante esta Comisión la preocupación por la posibilidad de un monopolio más importante que el actual, esto es, la eventualidad de que la nueva terminal quede en manos de uno de los grandes operadores del movimiento de contenedores del mundo, de que esto pueda finalmente liquidar la alternativa de la terminal existente y de que terminemos en un monopolio mucho más duro. Les aclaro que, si bien en el proyecto de ley original no estaba incluido, en las conversaciones que se mantuvieron con el Ministerio y con la Administración Nacional de Puertos y que concluyeron en algunas modificaciones al proyecto de ley que realizamos en la Bancada del Partido de Gobierno, se está planteando ya la inclusión de una norma que establece que quien opere la nueva terminal no puede operar ninguna otra terminal en el Puerto de Montevideo, con lo cual se estaría eventualmente, por lo menos desde el punto de vista legal, resolviendo ese tema.

Concretamente, quería hacerles la siguiente pregunta. Sabiendo que ustedes están a favor de la posibilidad de que esta nueva terminal se construya, ¿hay alguna preocupación que quieran plantearle al Parlamento, que podamos tener en cuenta al momento de la elaboración del proyecto de ley que la autorice?

SEÑOR SAN PEDRO.- Creo que en este caso, el tema del límite tarifario es positivo. Ahora bien, me gustaría referirme a los tiempos porque en los futuros procesos y en la licitación correspondiente, seguramente van a producirse demoras. Corresponde aclarar que como empresa no tenemos nada contra Terminal Cuenca del Plata ni ninguna de las operadoras y simplemente entiendo que si tengo un negocio en el Puerto de Montevideo, mi interés va a ser tratar de mantenerlo el mayor tiempo posible. Precisamente, el futuro proceso de licitación y el tiempo de construcción aseguran que esa situación se mantenga por unos cuantos años. Hay que tener en cuenta que hay un ingreso importante por día. Además, creo que una de las cosas que es de esperar -y no sé si hay forma de atenuarlo- es la agilidad del proceso, porque posiblemente haya cuestiones que se puedan dilatar en el tiempo.

SEÑOR FERNÁNDEZ.- Quería agregar que cada día que pasa, mientras esta situación no se define y se dilata este proceso -que para nosotros es extremadamente necesario- la empresa que está en la terminal especializada factura US$ 80.000 por día, lo que genera un total de US$ 35:000.000 anuales. Como decía el señor San Pedro, es natural que el proceso se vaya dilatando y que haya interés en que esto sea así, porque US$ 80.000 por día no es una suma nada despreciable. En realidad, fueron a remate y pagaron, haciendo uso de sus derechos -tal como aquí se ha dicho- lo cual está perfecto, usufructuándolo de la forma que corresponde. El monto que mencioné es un dato no menor, que permite ver con real dimensión la importancia de los tiempos. En este proceso se necesita un tiempo para que se apruebe la ley y para que se llame a subasta, o el régimen que se vaya a utilizar; a su vez, la construcción demandará 3 o 4 años. Por lo tanto, pensamos que esto finalizará el año 2013 ó 2014. Entonces, US$ 80.000 por día con cuatro años por delante, da para desarrollar el negocio de una forma bastante interesante.

El comentario relativo a que se podría cambiar de un monopolio a otro, porque hay grandes jugadores a nivel mundial que están interesados en el Puerto de Montevideo nos parece un aspecto más que interesante. Entendemos que es muy positivo que, representando un punto en el mar, seamos un lugar de interés para los cuatro o cinco jugadores más importantes del mundo, que estarían dispuestos a establecerse en la región e invertir US$ 450:000.000.

El hecho de que vengan los cuatro jugadores mundiales a invertir y a poner su "know how" nos hace pensar que el negocio funciona. Nadie va a hacer esa inversión porque sí; estamos hablando de empresas como Hutchison Port Holdings (HPH), Dubai Ports World, A. P. Moller Terminals Corporate, International Container Systems Inc., con terminales en todo el mundo, que eligen participar en la costa este de Sudamérica, en Singapur o en China. Todas estas empresas tienen un abanico mundial para elegir, pero si miran para acá es porque el negocio sirve; si no, se van a trabajar a Estados Unidos o a otro lugar.

SEÑOR PRESIDENTE.- Es cierto que los procesos licitatorios demoran un tiempo luego de sancionada una ley. También es cierto que si la ley se aprueba y hay competencia, las relaciones comerciales privadas cambian, porque hoy en día hay monopolio, y el cambio se produce a partir de la sanción de la ley.

SEÑOR FERNÁNDEZ.- En realidad, es un factor psicológico.

SEÑOR PRESIDENTE.- No, es comercial.

SEÑOR MOREIRA.- La Comisión ha recibido a distintos actores de la operativa portuaria y ha escuchado versiones que parecen muy contrapuestas en lo que hace a las perspectivas de crecimiento del tráfico y a las posibilidades que tiene TCP en cuanto a atender esa creciente demanda de operativa en materia de contenedores. Ustedes señalaban lo de las ventanas y es la primera vez que oigo hablar de ellas, de que quieren llegar a tal hora y que se los atienda.

S**EÑOR FERNÁNDEZ.-** Es como la reserva de la habitación de un hotel.

SEÑOR MOREIRA.- Claro, quieren llegar a tal hora y en determinado tiempo estar saliendo, y por eso pueden andar más rápido o más despacio.

SEÑOR SAN PEDRO.- Eso permite mantener un itinerario.

SEÑOR MOREIRA.- Según TCP, hasta el año 2020 no va a haber ninguna clase de problemas, porque las ventanas van a seguir abiertas. Sin embargo, ustedes nos dicen que en algunas oportunidades no es así, porque también he escuchado que esto no es lineal, es decir que no siempre, ni todos los meses, ni todas las semanas, la operativa es igual. Entonces, debe haber semanas o meses en los que, quizás, haya sobrecarga de actividad y haya que esperar. ¿Eso es así? ¿Se dan esos atascos? Sabemos que el Puerto de Montevideo tiene un problema de espacio por la cantidad de operativa de distinta naturaleza que tiene, que incluye los pesqueros, los granos -o sea, todo lo que circula- más la empresa no especializada Montecon. En definitiva, ¿se dan atascos reales en la especializada de

contenedores cuando, por ejemplo, un cliente pide el muelle a tal hora para tantos contenedores? ¿Tiene que esperar?

SEÑOR SAN PEDRO.- Sí, hay esperas, pero por tiempos razonables. Si, por ejemplo, llego a Montevideo hoy y no tengo posibilidad de atraque hasta mañana de noche, sigo para Buenos Aires, o sigo mi vuelta y cambio la rotación. Y si eso se produce en forma reiterada, quito la escala, como pasa en algunos servicios. Aquí ahora están comenzando a darse demoras y algunos servicios deben ser atendidos en otros muelles y no en la terminal, porque con el crecimiento que ha habido está abarrotada de contenedores. Por eso es que tampoco se ha dado mucho hasta el momento, pero ahora empieza a suceder y estos barcos no esperan mucho tiempo, porque eso cuesta mucho dinero por día; es como un avión, si no puede aterrizar en Carrasco porque hay niebla, sigue hasta el próximo aeropuerto y ahí deja su carga.

SEÑOR MOREIRA.- Pero ¿cuál es la diferencia de productividad en tiempo? ¿Es muy grande la diferencia de respuesta que tiene en materia de infraestructura Montecon y la terminal especializada? ¿Las tarifas son iguales o diferentes?

SEÑOR FERNÁNDEZ.- Son diferentes. Cada terminal de cada empresa tiene la potestad de marcar sus tarifas de acuerdo con la competencia y con sus políticas comerciales, y dentro de los máximos correspondientes; esto podemos decirlo porque nosotros trabajamos con las dos.

A su vez, también existen diferencias a nivel de productividad, más que nada por la infraestructura física que tiene cada una, y también por los equipamientos utilizados, ya que los de Montecon son totalmente diferentes a los de TCP. Esto se debe, sobre todo, a la especialización de una, versus la operativa más abierta de la otra. Esos equipamientos especializados, obviamente, permiten desarrollar rendimientos por encima de los obtenibles por los no especializados. Aquí hay, pues, una diferencia sustancial.

SEÑOR SAN PEDRO.- Ese equipamiento no se puede instalar para operar buques y luego sacarlo. La otra terminal, donde opera Montecon, tiene muelles públicos donde atraca todo tipo de barcos, por lo que no puede haber una grúa fija. Tampoco se pueden usar esos elevadores que trasladan contenedores con buena "performance" de tiempo, porque en esos lugares no hay espacio para utilizar estos equipos.

SEÑOR MOREIRA.- Ustedes creen en la libre competencia y que la nueva terminal puede resultar beneficiosa; en ese sentido y por la experiencia que tienen, ¿no sienten ningún temor de que una gran empresa armadora maneje, por ejemplo, la segunda terminal?

SEÑOR FERNÁNDEZ.- No hay empresas armadoras que operen terminales o, por lo menos, nosotros no tenemos conocimiento de ello. Es posible que el señor Senador Moreira esté haciendo referencia al caso de Maersk que, como línea marítima, se encarga nada más que de sus barcos. En realidad, la propietaria de Maersk, que es AP Moller, tiene una facturación, un movimiento mayor; tiene un ámbito de negocios bastante grande en el que figuran perforaciones de petróleo, redes de supermercados, empresas de barcos, etcétera. Entonces, dentro de uno de esos rubros están las terminales portuarias, que son unidades independientes.

SEÑOR MOREIRA.- Entonces, ¿ustedes no tienen temor de que eso pueda "flechar la cancha"?

SEÑOR SAN PEDRO.- En otros puertos hay "holdings", que además de sus negocios de fletes, tienen negocios de terminales y operan con otros clientes.

SEÑOR FERNÁNDEZ.- Si uno va a las terminales que tiene APM Terminals en otros lugares del mundo, ve que allí no trabajan con sus contenedores, sino que están abiertos a los diferentes clientes regulares de las restantes líneas marítimas; es decir que algunas trabajan así y otras no. Si se analizan las actividades que tiene una de las empresas de APM Terminals aquí en Uruguay, se ve que no trabaja con Maersk, sino en forma independiente. O sea que, como dije, puede ser que trabajen así o no, pero se trata de rubros y líneas de negocios independientes.

Esto no lo vemos como un riesgo. Obviamente, si APM Terminals elige participar en Uruguay y apuesta a este país, eso es muy interesante, como lo sería si sucediera lo propio con respecto a cualquiera de los grandes jugadores en el rubro, porque son todos igualmente fuertes e importantes para nuestro país.

SEÑOR GALLICCHIO.- Me interesa conocer la opinión de los señores representantes de Christophersen S.A. sobre este tema. Se ha señalado que tienen ciertas dificultades comerciales cuando trabajan, fundamentalmente con la Terminal Cuenca del Plata. Es sabido que la Administración Nacional de Puertos tiene un 20% en esa empresa, es decir que actúa minoritariamente. ¿Cómo ven ustedes esa participación? ¿Piensan que es activa? Por ejemplo, me pregunto si ustedes han tratado de negociar con esa parte minoritaria y si puede influir en el tema de la comercialización de la empresa. A partir de su experiencia, me gustaría saber qué importancia tuvo la participación de ese 20% en la empresa y si realmente fue efectivo o no para ustedes.

SEÑOR SAN PEDRO.- La persona que negocia no se encuentra en el Uruguay.

SEÑOR GALLICCHIO.- Entonces, la Administración Nacional de Puertos de ninguna manera participa en la negociación.

SEÑOR SAN PEDRO.- No lo hace la Administración Nacional de Puertos ni una persona desde nuestras oficinas, sino que negocia otra persona que se encuentra en el exterior. Normalmente, la negociación la hace el armador en forma directa, pues nosotros solo somos el agente marítimo. No obstante, estamos al tanto, nos consultan y se nos ha pedido apoyo, pero las personas comerciales con las que hay que negociar las tarifas no están en el Uruguay.

SEÑOR FERNÁNDEZ.- Hoy en día la TCP está integrada por un 80% de capital belga y un 20% de capital del Estado a través de la Administración Nacional de Puertos. Según tengo entendido, en ese paquete accionario tiene dos Directores en el Directorio de la empresa. Nosotros vemos que esos cargos son meramente formales, pues todo el gerenciamiento y la gestión, ya sea operativa, comercial y del día a día, es manejada por la parte belga. Inclusive, esa parte toma las decisiones y no hay ninguna injerencia de esos Directores en las decisiones del Directorio. Al tener un 20% frente a un 80% ninguna decisión va a ser acordada.

SEÑOR VAILLANT.- De alguna manera, se nos está diciendo que el 20% sirve para poner plata a fin de comprar las acciones y luego capitalizar a la hora de seguir poniendo dinero.

SEÑOR SAN PEDRO.- También sirve para cobrar dinero cuando hay ganancia. En nuestra empresa también hay algunos socios minoritarios.

SEÑOR ABREU.- Agradezco a la Comisión por permitirme hacer uso de la palabra.

Estamos ante un tema muy complejo, por lo que quisiera conocer la opinión de la empresa sobre la proyección del Puerto de Montevideo -que seguramente habrán dado- en materia de crecimiento y porcentajes. Si la empresa tuviera que aconsejar -obviamente, para su interés o para la visión del puerto- ¿qué marco institucional o qué modificaciones sustanciales le sugeriría al Puerto de Montevideo para que estuviera acorde al tiempo moderno de la nueva competencia de los servicios portuarios?

SEÑOR SAN PEDRO.- Creemos que hay que tener en cuenta tres puntos fundamentales hacia el futuro. Como habíamos dicho, el Puerto está colapsado y necesita expandirse, tanto en sus espacios en tierra como en otros. No tiene mucho lugar por donde extenderse hacia la ciudad y lo que le queda es la bahía o, eventualmente, zonas extraportuarias que actúen como puerto seco, bajo el mismo marco legal. A su vez, si pensamos en las necesidades del puerto de aquí a 20 años, veremos que habrá que hacer varias obras, entre ellas, la futura terminal sobre la que ahora se está discutiendo, además de otras especializadas que también serán necesarias.

Otro aspecto fundamental es intentar acortar los procesos de licitación o de adjudicación, porque con la situación actual es muy difícil que los inversores se sientan atraídos. Evidentemente, las obras no podrán ser efectuadas por empresas nacionales -aunque podemos acompañar- o por el Estado, sino que habrá que recurrir a firmas u operadores internacionales. Si bien no somos especialistas en el tema, hemos tenido algunas experiencias con proyectos que presentamos en el año 2003, entre los que se encontraba el de la terminal granelera, cuya licitación fue aprobada hace pocas semanas. Creemos que los organismos que tomen decisiones deberían establecer ciertos plazos y luego aprobar o no los proyectos que se presenten. En nuestra opinión, si no se adopta una posición, la propuesta debería darse por aprobada y pasar a la siguiente etapa. Si no se procede de esa forma, sucederá lo que ha ocurrido ahora con la terminal.

SEÑOR FERNÁNDEZ.- Ese es el caso de una empresa que presenta una iniciativa privada y el Estado tiene seis meses para estudiarla. Si luego de transcurridos los seis meses no hay un pronunciamiento, la iniciativa cae. En nuestra opinión, el proceso debería ser el inverso, es decir, si a los seis meses no hay un pronunciamiento, se continúa con los pasos siguientes. En la actualidad, si no hay interés en aprobarlo, el proceso cae. Creemos que si un privado promueve una iniciativa, el Estado debe plantear las objeciones o las razones por las cuales considera que no puede continuar desarrollándola, pero no dejar pasar el plazo para que todo caiga. Nosotros pensamos que hay que introducir algún cambio en ese sentido y que si una iniciativa no prospera, debe ser porque existen razones para ello y no porque simplemente se la deja de lado.

SEÑOR ABREU.- Estos son temas que tienen que ver con los procedimientos y que pueden permitir que todo sea más ágil. Sin embargo, estoy tratando de centrarme en los aspectos relativos a cómo ver al Puerto de Montevideo compitiendo con Santa Catarina y con Paraná, quizás complementando sus servicios con Buenos Aires. Evidentemente, el aumento del tráfico de contenedores y de su participación va a repercutir en la región, donde se compite en forma muy fuerte. Obviamente, hay una tendencia a que los megacarriers en algún momento comiencen a intentar operar en puertos de aguas profundas o en grandes puertos. Entonces, una empresa ubicada en el Puerto de Montevideo intentará analizar el escenario de proyección en el mediano plazo. Ante esto, ¿cómo ven al Puerto de Montevideo, a la hora de competir con Santa Catarina o con Paraná y trabajando con Buenos Aires? Además, quisiera saber cuál es su opinión en cuanto a su eventual complementación con un puerto de aguas profundas, en lo que tiene que ver con la prestación de servicios portuarios. También me interesa saber si ven al Puerto de Montevideo trabajando solo o asociado. ¿Aconsejarían que los megacarriers trabajen con dos Estados en lugar de uno? Aclaro que esta es una especie de terapia que prefiero hacer con quienes nos visitan y no simplemente leerlo en los libros.

SEÑOR FERNÁNDEZ.- Nosotros creemos que, comparado con el de Buenos Aires, el Puerto de Montevideo está en una posición muy beneficiosa, ya que el calado es determinante para el tipo de barcos que pueden llegar y para las economías de escala de las empresas transportistas. Como todos saben, el Puerto de Buenos Aires está limitado por su calado y nuestro puerto tiene un calado mayor. Además, la política en los últimos años ha sido incrementar el calado para permitir que vengan barcos de mayor porte y que las economías sean mejores. En ese aspecto y con respecto a Brasil, el Puerto de Montevideo está muy bien posicionado, sobre todo en lo que tiene que ver con legislación aduanera. Precisamente, en Brasil, todo lo que refiere a la materia aduanera es bastante complejo y costoso, por lo que pensamos que nuestra experiencia -sobre todo por lo que significó la Ley de Puertos- ha marcado un gran despegue con respecto a la región, es decir, en relación con Argentina y Brasil. Si se observan los pasos que están dando esos dos países, se podrá constatar que en cuanto al tema que nos ocupa están unos quince o veinte años atrasados con respecto a Uruguay. No debemos olvidar que a partir del año 1992, con la sanción de la Ley de Puertos, comenzamos a trazar un camino que nos ha posicionado muy bien respecto de los vecinos y se ha marcado una diferencia. Reitero que, comparativamente hablando, Montevideo está muy bien posicionado con respecto a la región. Actualmente, el Puerto de Montevideo maneja cerca del 50% del volumen de comercialización del mercado interno -importación y exportación del Uruguay- y un poco más del 50% del volumen de tránsito. En realidad, el tránsito se hace a través de Montevideo por una cuestión de flexibilización y agilidad en los procesos de costos y de la parte aduanera.

SEÑOR PRESIDENTE.- Debo decir que tenemos dos invitados más y estamos pasados de la hora, por lo que agradecemos vuestra presencia.

(Se retiran los representantes de la empresa Christophersen S.A.)

(Ingresan a Sala los representantes de la empresa Maersk Uruguay S.A.)

La Comisión de Transporte y Obras Públicas tiene el gusto de recibir a los representantes de la empresa Maersk Uruguay S.A. a fin de tratar el tema que nos convoca y sobre el cual vamos a requerir su opinión.

SEÑOR RODRÍGUEZ.- Antes que nada, quiero presentarme: soy el Gerente de Ventas de Maersk Uruguay.

Respecto al tema que nos ocupa, en líneas generales entendemos que sería bueno tener la opción de disponer de una segunda terminal. Nuestra empresa representa a Maersk Line y podemos decir que el año pasado tuvimos un movimiento de aproximadamente 210.000 TEUS, lo que representa alrededor del 30% o el 35% del mercado.

Pensamos que sería sano e interesante tener otra opción de manera de ser más competitivos y darle al Puerto de Montevideo la posibilidad de ser el más favorable frente a los de Brasil o de Argentina.

SEÑOR MORATORIO.- Soy el Gerente de Operaciones de Maersk Uruguay y represento a Maersk Line.

Respecto al tema de los movimientos, es dable destacar que el 80% involucra a contenedores en tránsito por el Puerto de Montevideo, porcentaje que no abarca la importación y exportación. Por eso entendemos que es importante seguir considerando el Puerto de Montevideo como un puerto "hub" en la región y continuar siendo competitivos para seguir captando ese movimiento de tránsito. Nuestro puerto tiene el movimiento de contenedores actual gracias a los tránsitos que se hacen a través de nuestra ciudad, con tarifas competitivas, con flexibilidad ante las autoridades y demás.

SEÑOR VAILLANT.- Quisiera plantear una pregunta de la que ya sé la respuesta, pero me gustaría conocer la opinión de la delegación que nos visita, concretamente, sobre la instalación de una nueva terminal, ya que como es obvio ello va a tener sus consecuencias. Es lógico pensar que con el correr del tiempo se va a producir un crecimiento como resultado de la existencia de la propia terminal que va a ampliar fuertemente el mercado de trasbordo de contenedores. Pero, en alguna medida, en el comienzo de la actividad, puede acarrear una disminución fuerte del movimiento de contenedores para la empresa que trabaja actualmente. Tal como nos han señalado, ustedes tienen el 35% de los contenedores que se movilizan y, en la eventualidad de una nueva terminal, independientemente de quién sea el operador, pueden tenerla como alternativa para trasladar los contenedores. Naturalmente, eso va a producir consecuencias y es la razón por la cual la actual terminal está ejerciendo públicamente todas las presiones que puede, a efectos de que este proyecto no se concrete.

En síntesis, me gustaría preguntarles si consideran que la vieja terminal podría seguir existiendo. Dicho de otra manera, ¿tiene posibilidad de mantenerse?

SEÑOR RODRÍGUEZ.- Entendemos que sí. Actualmente, la terminal está cumpliendo su cometido, pero no en un 100%. Teniendo en cuenta que se va a incrementar en un 8%, en un 10%, o más, su actividad en los años venideros, nos parece necesario disponer de una segunda opción.

La competencia es buena para el cliente, esto es tanto para Maersk Uruguay como para la propia terminal, para poder superarse año a año, ser más eficiente y poder atraer carga de tránsito y de otro tipo.

SEÑOR GALLICCHIO.- Se acaba de mencionar que el crecimiento anual ha sido muy bueno y que piensan que se va a mantener o a crecer en un 8% o un 10%. Concretamente, teniendo en cuenta la

crisis internacional, ¿consideran que en este año 2009 se va a producir el crecimiento mencionado?

SEÑOR MORATORIO.- En realidad, no se sabe; se está trabajando para poder mantener los volúmenes y seguir creciendo. Pero sin duda, debido a la crisis mundial, es difícil establecer si el porcentaje se va a mantener o si va a disminuir. De todos modos, en los hechos se está trabajando para mantener y seguir aumentando los tránsitos. Ahora bien, como aclaramos, consideramos que es bueno y saludable para el país que exista una segunda opción. Si bien se ha hablado mucho del tema del monopolio, hoy Maersk Uruguay o Maersk Line está viviendo un monopolio porque, debido a los volúmenes que mueve, la terminal actual de contenedores es la única que le puede brindar el servicio. La segunda terminal no va estar terminada, por lo menos hasta dentro de cinco años, por lo que debemos pensar en el 2014 en adelante y no en si este año va a disminuir o aumentar el movimiento o cuál va a ser la diferencia con respecto al año pasado.

SEÑOR ABREU.- Según las referencias que han realizado, el 80% del manejo de los 210.000 TEU es en tránsito.

SEÑOR PRESIDENTE.- En realidad, la cifra de 210.000 tiene que ver con lo que mueve esta empresa.

SEÑOR ABREU.- Es verdad.

Si no me equivoco, ustedes representan alrededor del 60% de la facturación de la TCP. Entonces, con esos datos y sabiendo que ustedes funcionan en tránsito, quisiera saber cuál es el paso que podría darse desde el punto de vista de los servicios portuarios para que los contenedores tengan un peso más alto o más reducido en ese porcentaje. ¿Acaso eso tiene que ver con el rol del puerto "hub" o del puerto "feeder"?

SEÑOR MORATORIO.- En realidad, se trata de un tema de competitividad, porque otros puertos en la región se están armando para poder trabajar los volúmenes que hoy se manejan aquí, y al contar nosotros con una sola opción, es difícil ser competitivos. Si una línea nueva quiere venir a trabajar aquí, básicamente cuenta con una sola opción, mientras que en otros puertos de la región tiene más de una. Entonces, el asunto radica en ser competitivos en la región. En este sentido, el tema del costo está directamente involucrado con el valor del movimiento de los contenedores. Si bien la diferencia puede no ser mucha cuando habamos de un contenedor, sí lo es cuando se trata de mover 210.000 TEU, y puedo señalar que es muy distinto hacerlo por Montevideo que por Buenos Aires o Río Grande.

SEÑOR ABREU.- ¿En qué puertos de la región funcionan ustedes?

SEÑOR MORATORIO.- En todos.

SEÑOR ABREU.- Quiere decir que en el hemisferio sur funcionan en Río Grande, en Santa Catarina, en Buenos Aires…

SEÑOR MORATORIO.- Sí; en Río Grande, Itajaí, Paranagua, Santos, Buenos Aires y en los puertos del sur de Argentina.

SEÑOR ABREU.- En general, ¿actúan en tránsito o en algún caso lo hacen como puerto de carga?

SEÑOR MORATORIO.- Eso depende del movimiento de cada país. En el caso de nuestro país, se trata básicamente de un puerto "hub" de tránsito debido a que el mercado interno de exportación o importación es chico. Sin embargo, Brasil se puede solventar por sí solo, y por los movimientos que tiene de importación o exportación no necesita mucho de los tránsitos. El tema radica en que no tenían la capacidad para hacerlo, pero se están armando para captar también los tránsitos. El Uruguay mueve mucho tránsito del sur de Argentina y de Paraguay, y esto está cambiando últimamente debido a las tarifas que tiene actualmente el Puerto de Montevideo.

SEÑOR RODRÍGUEZ.- A modo de aclaración, puedo decir que de los 210.000 TEU que se movieron el año pasado, 180.000 correspondían a tránsito y 30.000 a exportación e importación con origen o destino Uruguay. Entonces, el tema de los tránsitos es realmente importante. En caso de que los tránsitos no se lleven a cabo en Montevideo, esos barcos van a ir a otros puertos y eso va a traer aparejado daños al exportador o importador en el Uruguay, porque va a contar con menos servicios y menos posibilidad de contar con un servicio de calidad.

SEÑOR ABREU.- Quiero hacer una consulta técnica. ¿El tránsito implica simplemente mantener el contenedor en el puerto y trasladarlo o transferirlo a otro buque y no involucra la manipulación de mercadería?

SEÑOR MORATORIO.- En lo que tiene que ver con los contenedores, no hay manipulación de mercadería en el Puerto de Montevideo; simplemente se descarga el contenedor de un buque que se podría llamar "feeder", se espera en el Puerto de Montevideo y se reembarca nuevamente en un buque de línea con servicio directo a Europa, Asia, Norteamérica o África. Reitero que no hay manipulación de la mercadería del contenedor.

SEÑOR ABREU.- Con esas operaciones, me gustaría saber qué opinión tienen ustedes sobre el funcionamiento de los distintos institutos en materia de franquicias fiscales como, por ejemplo, el depósito fiscal, el puerto libre o las zonas francas. Como empresa que trabaja sobre todo con contenedores, ¿les parece que existe alguna disparidad o heterogeneidad en el funcionamiento de los institutos, que debería ser modificada o que los afecta de alguna manera? Mirado desde afuera, parecería que las distintas figuras jurídicas, como el depósito fiscal, el depósito franco, el régimen de puerto libre o la zona franca son una especie de agregación y no una purificación de un sistema que podría ser un instrumento casi único o eficiente para el funcionamiento del puerto.

SEÑOR RODRÍGUEZ.- Creemos que no afecta en forma sustancial; obviamente, la zona franca ayuda en alguna importación, pero como el gran porcentaje de nuestro volumen es en tránsito, influye en menor medida.

SEÑOR MOREIRA.- Además de tener la condición de armadores, ustedes son los principales clientes de la actual terminal especializada. Como tales, me gustaría saber si no han tenido dificultades en lo que tiene que ver con la eficiencia de los servicios o con las tarifas. A su vez, ha trascendido que son los principales interesados en la subasta pública de las acciones, si se llevara a cabo este proceso.

Hace un rato estábamos hablando con los representantes de la empresa Christophersen respecto a que ustedes son la principal empresa armadora del mundo y una multinacional que tiene gestión de terminales portuarias. En ese sentido, ¿estiman que es necesario para el país -además de para la empresa- la construcción de una nueva terminal especializada por la demanda, si no insatisfecha, por lo menos creciente de actividad portuaria?

SEÑOR RODRÍGUEZ.- Voy a hacer un comentario desde el punto de vista comercial. Creemos que es absolutamente necesaria y sería muy sano para los operadores y para la propia terminal, sobre todo teniendo en cuenta el crecimiento que existe y la importancia del Puerto de Montevideo en la región.

SEÑOR MORATORIO.- En primer lugar, quiero aclarar que nosotros representamos a Maersk Line y no al grupo AP Moller Terminals, que es un grupo de la compañía pero no tiene nada que ver con Maersk Line. Sé que AP Terminals tuvo o tiene interés en la terminal, pero no somos nosotros quienes podemos hablar en su nombre. Si los señores Senadores quieren obtener información, nosotros podemos ayudarlos en el contacto con ellos.

SEÑOR MOREIRA.- Siempre que se habla del interesado en la terminal se hace referencia a Maersk.

SEÑOR MORATORIO.- Varias veces se ha usado mal el nombre Maersk; no sé si a propósito o no. Es más: he visto un anuncio en el que se decía que si a Maersk le dan la segunda terminal, la TCP quiebra. Quiero aclarar que al haber una segunda terminal, Maersk Line tiene el derecho y la opción de irse a otra terminal, ya sea de A.P. Moller Terminals, de ICTSI, que es el otro grupo que se está

presentando, o de Montecon. ¿Qué es lo sano? Que haya una segunda opción para tener una libre competencia y que el puerto siga siendo competitivo.

Con respecto a si esto es necesario, la ANP ha hecho estudios en los últimos años y, además, por el crecimiento que ha habido -que indica que así será en el futuro- diríamos que se precisará una terminal especializada para el movimiento de contenedores, inclusive, si queremos seguir siendo el puerto "hub" de la región y expandiéndonos en ese sentido.

SEÑOR MOREIRA.- Ustedes tienen una vasta experiencia ya que han dicho que operan en varios puertos con muchísimos barcos. Por tanto, ¿ven a Montevideo como un lugar con ventajas comparativas respecto a todos estos puertos? Por ello, ¿consideran que puede seguir atrayendo, sobre todo, carga en tránsito, respecto de los puertos de Brasil y Argentina, especialmente, el de La Plata, el cual ahora se está dinamizando?

SEÑOR RODRÍGUEZ.- Para la empresa Maersk Line, Argentina, Uruguay y Paraguay forman el River Plate cluster, o sea, a nivel de la compañía es un solo país. Y, realmente, todo el "management" cree que Uruguay es una excelente opción o alternativa como puerto "hub". Pero es importante el tema de los costos y de tener otra opción para ser competitivo con respecto a los demás puertos.

SEÑOR MOREIRA.- ¿Los costos, comparativamente, son adecuados?

SEÑOR MORATORIO.- Los costos han aumentado año a año en el Puerto de Montevideo en cuanto al movimiento de contenedores. Maersk ha demostrado confiar en el país y ha aumentado sus movimientos, año tras año, desde el 2001, que fue cuando se instaló en el Uruguay. Reitero, ha aumentado sus volúmenes y actualmente duplicó el movimiento que tenía en el 2001. Por tanto, sigue apostando al Puerto de Montevideo; dependemos directamente de los costos y la capacidad que pueda tener dicho puerto para atender la demanda existente.

El trabajo actual del Puerto de Montevideo es bueno y compite con los puertos de la región, no así en cuanto al tema tarifario, el cual ha aumentado sustancialmente en este último período.

SEÑOR GALLICCHIO.- Aquí se ha mencionado el crecimiento que se ha venido dando desde el año 2001, y se ha dicho que se prevé que pueda continuar.

Ahora bien, estamos hablando de una segunda terminal en el Puerto de Montevideo. Como ustedes manejan muchas cargas en un rubro tan importante, quisiera saber qué pasa si Uruguay se juega al Puerto de La Paloma.

SEÑOR RODRÍGUEZ.- Es una pregunta compleja. Sinceramente, Maersk siempre apostó a Montevideo por su ubicación y cercanía con Buenos Aires. Además, creemos que este es un tema personal y no de empresas. Siempre se manejó el Puerto de Montevideo y el tema del Puerto de La Paloma no se terminó de considerar.

SEÑOR ABREU.- Veo que la empresa está haciendo mucho hincapié en utilizar la expresión "hub port" para Montevideo, es decir que parecería que es el centro de operaciones finales de los "feeder ports" que van trabajando en el resto de la región. En este sentido, la pregunta que plantea el señor Senador refiere a la alternativa de tener otro "hub port", como un puerto de aguas profundas, que estaría compitiendo o alterando la estrategia de la empresa respecto de la cercanía que tiene con Buenos Aires en particular y la utilización del 80% de esa carga de TEU en tránsito. Esto es lo que le permite, entre otras cosas, abatir costos, hasta por la propia cercanía con el puerto de Buenos Aires. En ese caso, Maersk no estaría viendo la posibilidad de esta ampliación de puertos en Uruguay con interés, simplemente porque este sistema operativo y la visión de Montevideo como puerto "hub" le sería suficiente para poder responder a su estrategia comercial. ¿Esa es la idea?

SEÑOR RODRÍGUEZ.- Sí, esa es la idea.

SEÑOR ANTÍA.- En el caso de que se realice la licitación de una segunda terminal, ¿la empresa está interesada en participar?

SEÑOR MORATORIO.- Quiero aclarar nuevamente que Maersk Line no cuenta con terminales. Sí las tiene una empresa del Grupo A.P. Moller, que es APM Terminals, pero nosotros no la representamos, por lo que no podemos hablar en nombre de ella.

SEÑOR ABREU.- ¿Cuántos TEU opera la empresa en Buenos Aires, Rio Grande o Santa Catarina?

SEÑOR MORATORIO.- En Buenos Aires estamos moviendo más o menos lo mismo que en Montevideo; quizás ahora haya aumentado un poco. En ese puerto Maersk tiene terminal, es decir, el Grupo A.P. Moller está instalado; la empresa APM Terminals tiene la Terminal 4, y Maersk Line trabaja sus buques en la Terminal 4. En Rio Grande se está moviendo un 60% más que en Montevideo y en Santos, más del doble.

SEÑOR MOREIRA.- ¿Allí no tienen terminales?

SEÑOR MORATORIO.- No; tienen buenos contratos.

SEÑOR VAILLANT.- Ustedes dijeron que tienen el 80% de la movilización de contenedores en tránsito y el 20% con destino a importación y exportación. ¿Ese porcentaje se mantiene en el puerto de Buenos Aires?

SEÑOR MORATORIO.- No; en Buenos Aires la empresa debe estar en un 70% del mercado interno de Argentina y un 30% de tránsito. Ha variado en algo desde fines del año pasado porque, como se sabe, hay que reducir los costos. Cierta parte del sur de Argentina, el puerto de Ushuaia, se está moviendo vía Buenos Aires y no se hace más vía Montevideo, y en el caso de las cargas de Paraguay se está intentando hacer lo mismo, netamente por un tema de costos.

SEÑOR RODRÍGUEZ.- En Argentina, este año la idea es mover 120.000 TEU de carga originada de exportación en ese país.

SEÑOR MOREIRA.- ¿La operativa en el Puerto de Buenos Aires es más barata que en Montevideo?

SEÑOR MORATORIO.- Sensiblemente más barata.

SEÑOR MOREIRA.- ¿Es el caso de todas las terminales o porque operan en la terminal del Grupo?

SEÑOR MORATORIO.- En el Puerto de Buenos Aires, independientemente de la terminal, las empresas tienen la posibilidad de negociar debido a la disponibilidad de opciones que existen. Hay más de una terminal especializada para trabajar en contenedores, por lo que las tarifas son más competitivas. Lamentablemente, en Montevideo, Maersk no tiene otra opción que la de trabajar en la Terminal Cuenca del Plata. Es imposible pensar que el otro operador portuario pueda mover el volumen que mueve Maersk en el Puerto de Montevideo.

SEÑOR MOREIRA.- ¿Se refiere a la empresa Montecon?

SEÑOR MORATORIO.- Exacto, señor Senador.

SEÑOR ABREU.- El grupo mayor con el que opera la empresa, que tiene terminal en Buenos Aires, ¿también tiene terminal en Río Grande do Sul y en Santos?

SEÑOR RODRÍGUEZ.- No, señor Senador; en la región sólo tiene terminal en Buenos Aires.

SEÑOR ANTÍA.- ¿El contrato de Buenos Aires es a término o sin término?

SEÑOR MORATORIO.- El contrato es a término.

SEÑOR ANTÍA.- ¿Se sabe cuál es la fecha de término del contrato?

SEÑOR MORATORIO.- No lo sé con exactitud, pero por lo general Maersk celebra contratos a tres años para poder trabajar tranquila. Se trata de un negocio en el que no se piensa en mañana, sino más a largo plazo; por lo tanto, dentro de lo posible, se firma a tres años o más. Creo que el contrato de Buenos Aires es a tres años, pero no lo puedo confirmar.

SEÑOR ABREU.- La categoría de puerto sucio, tal como se denomina a algunos puertos que no tienen determinados servicios -como en el caso de Brasil, a cuyos puertos se los catalogaba de esa manera por tener determinadas dificultades de manejo, costo y conflictos de carácter sindical- sigue siendo un elemento importante o diferencial en cuanto a los costos de operación. Ahora bien, ¿como aprecian, quienes nos visitan, este tipo de dificultades que se plantean cuando se categoriza a esos puertos de esa manera?

SEÑOR RODRÍGUEZ.- Es indudable que la empresa considera ese tipo de aspectos. De todas maneras, en principio no pensábamos tener ningún tipo de problemas acá en el Puerto de Montevideo, pero en algún momento sí los hubo. En definitiva, es muy difícil encontrar puertos totalmente limpios. Indudablemente, la empresa mira la dimensión del riesgo que hay en cada puerto para tomar decisiones.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión agradece la presencia e información brindada por los representantes de la empresa Maersk.

(Se retiran de Sala los representantes de la empresa Maersk)

(Ingresan a Sala los representantes de la empresa Schandy)

La Comisión de Transporte y Obras Públicas da la bienvenida a los representantes del grupo empresarial Schandy.

SEÑOR TAPIA.- Ante todo, agradecemos la posibilidad que nos brindan los señores Senadores de poder conversar en este ámbito acerca de temas portuarios.

Vamos a hacer una breve presentación del grupo empresarial Schandy a los efectos de dejar en claro las actividades que desarrollamos. Nuestra empresa se mueve en tres rubros: marítimo, portuario y logístico. El rubro marítimo tiene que ver con representaciones de líneas marítimas; actualmente tenemos la representación de cuatro líneas marítimas en el Uruguay. También trabajamos fuertemente en todo lo que se refiere al agenciamiento de barcos graneleros, productos forestales, etcétera. Asimismo, Schandy posee el 64% de las acciones de Montecon S.A., el operador portuario de los muelles públicos que hoy mueve cerca del 40% de los contenedores. Cabe señalar que a lo largo de la historia de esta actividad -el crecimiento fuerte del movimiento de contenedores comenzó en el año 2000- el grupo ha trabajado en el 50% de la actividad portuaria. En cuanto al rubro logístico, tenemos un fuerte interés y trabajamos activamente en la logística de productos agropecuarios y agroindustriales. Básicamente, eso es Schandy hoy.

Hemos venido aquí, fundamentalmente, para dar nuestra opinión en lo que tiene que ver con el tema de la nueva terminal de contenedores, que creemos es de interés.

Para nosotros, la actividad portuaria -en particular, la de Montevideo- ha ido demostrando la necesidad imperiosa de contar con una nueva terminal de contenedores. Esta afirmación se sustenta en varios puntos. Uno de ellos es que la actividad del movimiento de contenedores en el Uruguay ha

venido creciendo en más de un 15% por año. Uno podría pensar que quizás Montevideo le esté quitando cargas a otros puertos, pero la actividad en los puertos de Buenos Aires y de Río Grande do Sul es del mismo tenor. Hay más cargas que se están "contenedorizando" y el comercio también se está incrementando mucho. Hoy el Puerto de Montevideo tiene un movimiento muy importante de contenedores que supera los 400.000. A su vez, se ha convertido en un puerto "hub", lo que significa que no solo mueve cargas nacionales de importación y de exportación, sino que está moviendo cargas fundamentalmente regionales. Más de la mitad de los movimientos del Puerto de Montevideo son cargas de tránsito y de trasbordo; eso quiere decir que Montevideo ha logrado atraer a líneas marítimas que, por la eficiencia y los costos del puerto, ven conveniente mover esos contenedores hacia ese puerto y desde allí -a través de "feeders"- hacia otros puertos de la región.

Hoy estamos viviendo una crisis a nivel mundial de la que mucho se está hablando. La empresa Montecon, en particular, está viendo una oportunidad en ese sentido y está tratando de concretar negocios. Lo que intentan hacer las líneas marítimas en un momento de crisis, por ejemplo, es reducir sus costos. Si tocan cuatro o cinco puertos en la costa sudamericana, tratan de reducir el número; entonces, lo importante es ser competitivo. Hoy estamos por cerrar acuerdos mediante los cuales estaríamos aumentando la capacidad de Montecon en un 30%. Debemos tener en cuenta que en la actualidad Montecon mueve cerca de 150.000 contenedores, y se estaría llegando a los 200.000 en el 2009. Eso es porque hay más carga en tránsito que está llegando al Puerto de Montevideo, y para mover esa carga se necesita eficiencia, infraestructura, disponibilidad de muelle y disponibilidad de áreas de apoyo para las operaciones.

Nosotros vemos que, realmente, hoy más que nunca el Puerto de Montevideo debe ser competitivo con los restantes puertos de la región y nos importa mucho este proyecto de la terminal de contenedores -ojalá que se concrete- teniendo en cuenta que el principal objetivo es la competitividad. Siempre hemos considerado que lo importante es tener un puerto que, comparativamente con Buenos Aires y con Río Grande, siga teniendo tarifas que le permitan captar esas cargas. El Puerto de Montevideo no hubiera crecido tanto solamente con las cargas de importación y de exportación, sino que lo ha hecho con las que están en tránsito; y, por supuesto, el tema de las tarifas también es muy importante. En todas las instancias en las que hemos tenido oportunidad de dialogar acerca de este proyecto, siempre hemos hecho especial hincapié en estos aspectos, es decir, en la necesidad de contar con un puerto competitivo; las obras que se realicen estarán atadas, sin lugar a dudas, a una tarifa que debe ser competitiva con la de los puertos de la región. Este es un punto que nos gustaría dejar en claro.

Otra interrogante que ha generado un poco de controversia es si la ampliación de la terminal que se está registrando ahora será suficiente. Tenemos bastante información al respecto que indica que es claramente insuficiente. Como señalaba anteriormente, en la actualidad el puerto mueve 400.000 contenedores, de los cuales 250.000 son manejados por la terminal y 150.000 por Montecon. Esa terminal dispone de un muelle y de cuatro grúas y mueve, repito, 250.000 contenedores; próximamente va a contar con dos muelles y, supuestamente, también con ocho grúas, por lo que podrá mover 500.000 contenedores y no más que eso.

Este es un punto bastante fuerte en la argumentación. Es claro que se puede discrepar, que pueden existir varias opiniones respecto a cuál va a ser el crecimiento futuro, pero en lo que a nosotros respecta, seguimos apostando al crecimiento del Puerto de Montevideo. Creemos que va a seguir creciendo, pero eso también dependerá de la capacidad instalada que va a tener. Para nosotros, una vez que esté ampliada la terminal de TCP, el Puerto de Montevideo va a disponer, como máximo, de 700.000 contenedores, entre los de Montecon y los de la nueva terminal.

Creo que este es un punto clave en la definición acerca de si se necesita o no más infraestructura.

SEÑOR MOREIRA.- Escuchamos aquí a la gente de TCP decir que van a llegar a movilizar alrededor de 1:100.000 contenedores, mientras que ustedes hablan de 500.000. ¿En qué radica la diferencia? Esto me parece muy importante, porque creo que es el tema central.

SEÑOR TAPIA.- En una información publicada en la prensa ellos sostienen que mueven 250.000 contenedores en el puerto, y eso es verdad. Efectivamente, en la actualidad mueven 250.000 contenedores y disponen de un muelle y de cuatro grúas, que se pueden ver cuando uno va por la rambla portuaria.

A su vez, ellos manifiestan que van a tener ocho grúas, un muelle más y que moverán 1:100.000 contenedores, pero de ninguna forma podrá ser así. Nosotros tenemos en nuestro poder presentaciones de TCP de hace dos años, en las que eran bastante más cautos respecto al movimiento de contenedores que iban a tener. También contamos con bastante información respecto a cuánto mueven las terminales en el mundo. Este es un tema en el que no hay nada para inventar; como dije, nosotros tenemos información acerca de la productividad de las terminales de los puertos de Sudamérica.

Nosotros no vamos a contar con los grandes buques, porque generalmente van hacia los tránsitos más atractivos, y Sudamérica actualmente no lo es. Asimismo, hoy en día el tamaño de los buques es muy importante; cada vez vienen de mayor tamaño, pero no llegan los más grandes, que son los que permiten una eficiencia mayor. Hoy en día a América Latina vienen buques de tamaño medio.

De acuerdo con los buques que están viniendo actualmente y con el equipamiento del que se va a disponer, constatamos que la estimación de terminales similares -no solamente en la costa del Océano Atlántico, sino también en la del Pacífico- indica que la productividad del muelle va a permitir mover 500.000 contenedores. Seamos optimistas, digamos que podrá mover un poco más: 600.000 contenedores, pero no más que eso.

Recalco que esta no es una opinión nuestra, sino que está basada en información extraída de la CEPAL y de fuentes de consultores internacionales en el tema de los contenedores, de la cual disponemos y que se puede manejar perfectamente. Creo que esta información los deja bastante en evidencia: hoy tienen la mitad de la capacidad de que van a disponer dentro de un año. Dicen que mueven 250.000 contenedores -no pueden mover más- y que tendrán la capacidad de movilizar 1:100.000 contenedores en el futuro; a nuestro juicio, eso es absolutamente imposible.

SEÑOR MOREIRA.- ¿Hay equipamiento ocioso?

SEÑOR TAPIA.- El tema es el siguiente. Una terminal de contenedores requiere dos elementos: disponibilidad de muelle y disponibilidad de áreas. En este caso, el muelle es el cuello de botella. Ellos van a disponer de muchísima área; inclusive, están diciendo que van a tener 22,7 hectáreas más, que es una cantidad bastante importante. Reitero que el cuello de botella sigue siendo el muelle y tener dos muelles significa que en algunos momentos los barcos no estarán operando y en otros van a estar esperando para ser operados. No calza todo exactamente como en un juego de computadora. Esto no es así. El equipamiento que hoy poseen es la mitad del que dicen que van a tener dentro de un año y con él hoy mueven 250.000 contenedores.

SEÑOR ABREU.- Hay algunas expresiones, por ejemplo del sector exportador, que muestran quejas sobre los costos. Algunas de las empresas que operan las terminales -como en el caso de una que ha comparecido- señalan que, en realidad, toman las opciones en función de los costos operativos y que, en virtud de algunos costos, Buenos Aires estaría en mejores condiciones que Montevideo. El sector exportador divide el costo de las tarifas de la Administración Nacional de Puertos. A veces dice que la Administración Nacional de Puertos sube o baja las tarifas, pero cuando las reduce porque se han modificado algunas de las variables que inciden, el sector privado o los operadores que transfieren sus costos a las líneas de carga, no lo hacen. Incluso, sostiene la necesidad de una regulación, aunque sea mínima, para el manejo de estos costos. ¿Ustedes participan de la opinión de que tiene que haber alguna regulación que establezca criterios para que todos sepan cuál es el sistema de costos? Asimismo, me pregunto si saben que en los puertos de competencia de la región existe esta clase de regulación.

SEÑOR DEL CERRO.- He leído los comentarios que hizo la señora Aishemberg en la Comisión y pienso que algunos son equivocados. Creo que se quiere referir al costo denominado “all in”, que incluye todo. Muchas veces surge la tentación de pensar en “vamos a regular”. Al exportador le interesa saber cuánto le cuesta salir de la planta y poner el contenedor o la carga general en la casa del cliente y eso lo contrata con distintos operadores: fletes, agencias marítimas, “freight forwarders” o agentes de carga. Pasa por una terminal portuaria y allí hay un gasto de consolidación. ¿Cuál es la modalidad más nueva que hay de prestar y vender ese servicio? Por ejemplo, una empresa suiza ofrece al exportador un flete de acá a Estados Unidos. Mediante el costo “all in”, le dice que le pague US$ 3.000 y se olvide del tema. Ahí están todos los cargos: THC **(**Terminal Handling Charge**)**, EIF **(**Equipment Investment Factor**)**, etcétera. El exportador, o el importador en su caso, paga ese dinero, lo gira al exterior y se le acabó el problema. Me pregunto cómo se puede regular todo eso. ¿Hay alguna regulación de Uruguay que pueda hacerlo? Nosotros vendemos fletes y esto es lo que está pasando. Podríamos llegar a decir que vamos a regular a los locales y a los de afuera no, y que estos últimos van a mantener los puestos de trabajo, precisamente, afuera; acá, se cerrarán las empresas. Esta es la verdad. Yo trabajé diez años en la Administración Nacional de Puertos, por lo que pude ver lo que sucede del otro lado del mostrador y lo que ocurre con las regulaciones.

En mi opinión, no creo que regulando se pueda lograr algo. Quizás se pueda aplicar una regulación a un conjunto de empresas locales pero a nosotros, por este método y esta venta “all in” o, en términos turísticos, “all inclusive” que ya les expliqué, no se nos podrá regular y se fijará el precio que se desee. Entonces, para nosotros esa regulación no corresponde, pero por otro lado, debemos decir que muchos operadores portuarios trabajan bajo el régimen de tarifas máximas. Por ejemplo, los depósitos portuarios tienen tarifas máximas para prestar servicios y no pueden cobrar más de esa cifra. Por tanto, ya existe una regulación. Además, la Administración puede chequear los precios, pero también hay que observar el servicio porque antes se pedían ciertos servicios con otros tiempos más demorados y hoy los clientes piden las cosas ya, al instante, y eso se hace. En consecuencia, hoy existen regulaciones y, en mi opinión, son suficientes. Creo que hay que tener cuidado porque las empresas locales van a tener que competir con otras extranjeras.

SEÑOR MOREIRA.- Quisiera saber si el régimen de tarifas máximas también se aplica a su actividad, cuando operan en el muelle público.

SEÑOR DEL CERRO.- En la actualidad hay tarifas máximas para la TCP y básicamente es lo que se cobra al armador. Uno presta servicios y la dinámica hace que los clientes pidan cada vez más cosas. Por ejemplo, en la actualidad piden que se les haga todo, quizás hasta que se les pague el provento portuario. Nosotros no vamos a hacer un listado de los posibles 250 servicios que se brindan al cliente, pero lo que nos piden se les brinda. Con todos los operadores que hay esto termina siendo competitivo.

SEÑOR TAPIA.- Quisiera hacer un comentario respecto a las tarifas, ya que en nuestro caso, en Montecon estamos incluidos. Generalmente, se fijan tarifas máximas cuando hay una concesión y nosotros hoy no la tenemos. Tal como decía el señor Del Cerro, los depósitos tienen una concesión por un determinado tiempo y nosotros operamos con un sistema de permisos. En nuestro caso, se nos otorga un permiso para operar un área determinada por uno, dos o tres años. Existen tarifas máximas y hasta hace dos meses TCP tenía una, aunque hace muy poco tiempo la ANP le permitió multiplicar por cuatro su tarifa máxima.

SEÑOR ABREU.- Estoy intentando hacer un análisis global y formulé una pregunta a la anterior delegación, relativa al funcionamiento de los regímenes especiales en materia de comercio exterior y la apreciación de las empresas sobre el puerto franco, puerto libre, depósitos fiscales y zonas francas. Entonces, más allá de la conveniencia o de cómo creen que cada uno pueda funcionar, quisiera saber de qué forma evalúan el funcionamiento complementario de estos regímenes, si creen que son heterogéneos, si se acumulan en forma desordenada o si consideran que deberían ser regulados más prolijamente para que permitan que el comercio exterior se adecue a la modernidad de los servicios portuarios.

SEÑOR MÉROLA.- En términos de regulación tarifaria, creo que la respuesta está dada. En cuanto al otro tema, que tiene que ver con regulación de regímenes, debo decir que me parece un punto medular

de la cuestión. Lo que hemos opinado e intentado defender y difundir en esta etapa es, justamente, la importancia de la preservación del estatus de puerto libre -en realidad, no está identificado como tal en la Ley de Puertos, pero de hecho funciona así- al tratarse de una zona primaria aduanera, tal como se la llama en algunos países, o de una zona bajo régimen especial aduanero, es decir, con control de la aduana pero fuera del territorio aduanero nacional a los efectos impositivos.

Desde la aplicación de la Ley de Puertos, el régimen de puerto libre ha sido, probablemente, uno de los motivos fundamentales del desarrollo del Puerto de Montevideo y de su competitividad. Me refiero a esto en términos de conveniencia de pasaje de las cargas en tránsito por un puerto que les aplica menos controles, crea menos problemas, burocracia y regulaciones en ese sentido. La carga en tránsito es difícil de captar porque puede realizar ese tránsito por otros puertos; básicamente Montevideo compite con las diversas terminales de Buenos Aires por la carga en tránsito que va a puertos argentinos o, fundamentalmente, a Paraguay. También hay carga en tránsito por Montevideo hacia Buenos Aires, cuando los servicios prefieren nuestro puerto para hacer de "hub", y un muy importante flujo de carga de exportación que procede del sur argentino, pasa por Montevideo y de aquí va hacia sus destinos en el mundo.

Como decía antes, el puerto de Montevideo ha obtenido una enorme ventaja frente a otros debido a la facilidad y agilidad operativa que le ha dado la aplicación del régimen de puerto libre. La combinación con otros regímenes como, por ejemplo, los de depósitos fiscales extraportuarios, la zona franca, etcétera, ha sido bastante fluida, aunque podría serlo aún más. Siempre existe el temor porque naturalmente hemos tenido una aduana que ha fluctuado entre la necesidad de cooperar, de ser un facilitador, y las necesidades de control; por supuesto que depende mucho de las distintas administraciones y del enfoque más controlador o facilitador que tengan. En las últimas épocas -tal vez por cuestiones de orientación personal de los Directores, de políticas generales, o de acuerdos internacionales de Aduana que a veces obligan a ser más estrictos en los controles- de alguna manera estamos "sufriendo", -lo digo entre comillas- un régimen de control aduanero que no es necesariamente facilitador. Tenemos una Aduana que intenta tener una injerencia mayor sobre las cargas en tránsito y una mejor participación en el control. En la medida en que todo esto se equilibre, tal vez por parte del Legislador y de los gobernantes, habría que poner siempre mucha atención en los acuerdos internacionales, por ejemplo en el Código Aduanero del MERCOSUR y en los acuerdos de Aduanas o de control de drogas -que a veces obligan- para que no se hagan compromisos de control sobre las cargas en tránsito que pongan en riesgo este elemento fundamental de competitividad que tienen el Puerto de Montevideo y los puertos uruguayos en general -porque se aplica a otros puertos- que es el régimen de puerto libre, facilitador en términos de control aduanero y que es el que nos ha dado la ventaja que hoy tenemos. Perderla sería, realmente, dar un paso atrás.

SEÑOR MOREIRA.- Quisiera hacer una pregunta para ilustrarnos un poco. Según entiendo, ustedes están siendo competencia de esta terminal especializada, ya que mueven el 35% de los contenedores del puerto, ya sea que se trate de importación, exportación o tránsito. Sin embargo, creo que intervienen más en los mecanismos de importación y exportación que en los de tránsito puro. ¿Esto es así?

SEÑOR TAPIA.- La foto correspondiente a 2008 es así: Montecon, justamente por no disponer de suficientes áreas en el puerto, se ha especializado más en cargas de importación y exportación, en cuyo caso los contenedores requieren menos tiempo de permanencia en puerto. De cualquier forma, tal como comentábamos antes, tenemos un cliente con el que seguramente cerraremos un negocio en poco tiempo -lo cual nos cambiará bastante el balance-, al que le interesa reducir los puertos a tocar en la costa atlántica y disponer de un puerto que le reciba la mayoría de sus contenedores. Reitero que estamos por cerrar una operación con ese cliente, y ello nos cambiaría bastante la matriz, de modo tal que quedaríamos con un 50% de contenedores en tránsito y otro 50% de contenedores de importación y exportación. Para ello, como sabemos que el puerto no dispone de las áreas suficientes, estamos haciendo una inversión fuera de su recinto, a efectos de ubicar allí los contenedores vacíos. Por cierto, estos ocupan un lugar importante dentro del puerto y, en realidad, son como cajas de zapatos que no deben ocupar ese espacio. Por esa razón, se moverán a terminales extraportuarias, ubicadas a 10 ó 12 kilómetros del puerto. Esta es una forma de ganar en eficiencia, o sea, aprovechando cada metro cuadrado del puerto para contenedores llenos.

SEÑOR MOREIRA.- Respecto a la operativa, medida en términos de productividad o eficiencia, podría decirse que el hecho de disponer de áreas propias y grúas pórtico representa la posibilidad de ser mucho más eficientes que tener grúas móviles y depósitos fuera del área portuaria.

SEÑOR TAPIA.- El tema es que nosotros tenemos mayores costos y, por ende, no podemos jugar mucho con la tarifa. En otras palabras, competimos no solamente con TCP, sino también con Buenos Aires y Río Grande. Por lo tanto, la tarifa es una tarifa de mercado. Esto quiere decir que, lamentablemente, no podemos tener una tarifa de acuerdo con nuestros costos.

SEÑOR MOREIRA.- Podría decirse que han llegado a la conclusión de que la única forma de absorber esa demanda oculta o creciente sería con una nueva terminal especializada de contenedores, porque ustedes entienden que esta no está en condiciones de absorber el crecimiento futuro del puerto, tal como lo muestra la tendencia de los últimos años.

SEÑOR TAPIA.- Exactamente, señor Senador.

SEÑOR DEL CERRO.- Si me permiten, quisiera hacer una pequeña acotación. Desde el año 2001, cuando se subastó la terminal de contenedores, a la fecha, Montecon movió aproximadamente 1:100.000 contenedores, y Terminal Cuenca del Plata, 1:080.000; o sea, la mitad cada uno.

A su vez, es conocido dentro del puerto que Montecon ha arrendado sus grúas móviles a Terminal Cuenta del Plata a efectos de que esta pudiera atender con mayor eficiencia los buques y brindar su servicio. Dicho de otra manera, nuestras grúas se trasladaron al muelle de escala al concesionario para prestar servicio a nuestro competidor. Alguien podría pensar que eso es ilógico, pero lo cierto es que nosotros nos veíamos en el dilema de que si no prestábamos ese servicio, seguramente el armador se iba a molestar con el Puerto de Montevideo y no iba a venir; y poder recuperarlo iba a ser muy complicado.

Por otro lado, otro dato que también es conocido públicamente es que Terminal Cuenca del Plata ha pagado a la fecha una suma del orden de los US$ 27:000.000 o US$ 28:000.000 para cubrir el pago de la subasta más el canon por movimiento de contenedores. Por su parte, Montecon ha pagado US$ 24:000.000. La diferencia se encuentra en el régimen jurídico, porque se trata de una concesión a 30 años.

SEÑOR MOREIRA.- ¿Deben pagar un arrendamiento?

SEÑOR DEL CERRO.- Sí; un arrendamiento de piso, y a la administración le pagamos US$ 16 por cada contenedor que se mueve de buque a buque.

(Dialogados)

Con mucho orgullo podemos decir que Montecon ha colaborado en el desarrollo del Puerto de Montevideo con unos procedimientos que podrían no parecer lógicos desde el punto de vista comercial, pero mediante los cuales se apuesta al futuro. Con nuestras grúas, movimos y comerciamos para nuestros clientes, desde 2001 a la fecha, la mitad de los contenedores; además, físicamente, movimos mucho más de la mitad de los contenedores, porque apoyamos a la Terminal Cuenca del Plata.

SEÑOR VAILLANT.- Por las derivaciones que pueden tener los sucesos de la instalación de la nueva terminal de contenedores, quiero hacer una síntesis de lo expresado, para que figure en la versión taquigráfica.

Ustedes, que son competidores de TCP y, naturalmente, también de la nueva terminal de contenedores, apuestan a que ésta se construya porque tienen la certeza de que de no ser así, la capacidad de movilización de contenedores en el puerto colapsaría y eso haría que dejaran de venir los armadores y ustedes perdieran la posibilidad de trabajar. Se trata de un caso en donde lo que tratan

de evitar es el colapso, y para ello prefieren que haya un nuevo competidor -aunque compita con ustedes y los obligue más- porque les va a dar la certeza de que van a llegar más buques.

SEÑOR TAPIA.- Nosotros hace mucho tiempo que estamos insistiendo en la necesidad de construir la segunda terminal de contenedores; en ese sentido, durante el año 2006 presentamos una iniciativa privada para realizarla, pero finalmente no fue aceptada. Somos los primeros interesados en que salga, y actualmente tenemos todo el interés de invertir en ella.

En ese sentido, el razonamiento realizado por el señor Senador Vaillant es perfecto, y simplemente quiero hacer la aclaración de que estamos más que interesados en que se salga la terminal de contenedores. De cualquier forma, es cierto que en caso de que gane la otra empresa, siempre queremos que la torta del Puerto de Montevideo se agrande, porque somos portuarios y aspiramos a que el movimiento crezca. Si se construye la nueva terminal, va a haber más armadores y más actividad en todos los sentidos: agencias marítimas, puertos y logística.

SEÑOR ANTÍA.- Quisiera hacer una consulta referida a la operativa de los cruceros. Si ésta se trasladara hacia otro puerto, en el corto plazo -por lo menos de los próximos diez años- ¿liberaría espacio? ¿Valdría la pena hacerlo? ¿Sería una buena opción para el país?

En el mismo sentido, pregunto si los muelles que están ocupados por la Armada, podrían servir de aporte.

SEÑOR MÉROLA.- Con respecto a la primera consulta, quiero decir que cualquier idea que de alguna manera descongestione de cruceros el Puerto de Montevideo sería la solución más inmediata al cuello de botella de los muelles. Se debe tener en cuenta que los cruceros tienen prioridad de atraque y en temporada ocupan en forma importante los muelles. Entonces, cualquier solución con respecto al tema de las áreas y de los cruceros sería la más rápida para poder descongestionar.

En cuanto a la segunda interrogante, puedo señalar que el muelle de la Armada tiene muy poco calado -creo que es de cinco metros- y su liberación no lo habilitaría para el uso comercial del que estamos hablando. Además, como señala el señor Del Cerro, hay roca y su dragado no sería fácil.

Probablemente, toda la dársena donde está la empresa Buquebús y la Armada, en caso de liberarse y si se realiza una obra de ingeniería importante, sí tenga algún destino y ciertamente sería de interés para el puerto, pero no sería una solución en lo inmediato.

SEÑOR ABREU.- ¿Ustedes están al tanto del proyecto del Poder Ejecutivo?

SEÑOR TAPIA.- Leímos el proyecto de ley que fue presentado en la Cámara de Senadores, pero no conocemos la ubicación física de la nueva terminal, que para nosotros no es un tema menor. Como decíamos, la inversión en ese sentido es lo que va a reflejar la tarifa que se puede dar en esa terminal. Entonces, es importante saber dónde será y el costo, pero no lo conocemos. Sabemos que la ANP ha estado trabajando, pero no ha hecho públicas las ideas. Hemos conversado con ellos sobre algunas cosas, pero reitero que no sabemos la ubicación física y es un tema que nos preocupa.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si no hay ninguna otra pregunta, agradecemos la presencia de los representantes de la Empresa Schandy.

Se levanta la sesión.

(Es la hora 16 y 41 minutos)